

全くの
福祉素人
でも提案
できました

住宅事業に代わる事業
を探していました



株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之氏

調整区域で 建てられる 小規模福祉住宅 年間売上 10 億円

WEB開催

2021年5月18日（火）・5月25日（火）
16:00～18:00（ログイン開始15:30～）

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

住宅会社が始める障がい者グループホーム建築受注セミナー

お問合せNo. S072280

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

TEL:0120-964-000

平日
9:30～17:30

24時間
対応

お申込に関するお問合せ: 中田 (ナカタ)
内容に関するお問合せ: 東出 健 (トウデ ケン)

人口減による住宅着工数の減少・・・。

そんな中で取り組んだ規格住宅も、

土地探しがネックで提案が進まず、このまま住宅事業だけでやり続けていくことには限界を感じていました。

しかし今では**小規模福祉住宅の受注で売上10億円**を達成し、なんと本業の**住宅事業の売上を上回る**ほどの勢いです。

どうして住宅事業一本であった当社がそれを実現できたのか。

なぜなら、まだまだ右肩上がりの市場であり、そして何より

2等立地・調整区域でも提案できるので、

土地探しからも解放され、受注を伸ばすことが出来たからです。皆様もすぐに取り組めると思います。

・・・まずは続きをお読みください。

たった3年で住宅を 超える事業になるとは 思いませんでした



はじめまして。株式会社日建ホームズの黒坂と申します。

もともと注文住宅をメインに取り組んでいましたが、土地探しに苦戦し、伸び悩んでいました。

そんな相談を知人の経営者にしたところ、**住宅事業ではなく、**

福祉施設の受注が好調であるという話を聞きました。

福祉施設は伸びている市場で、**住宅には不向きな悪い土地**

でも建てられるので売りやすいからオススメとのことでした。

福祉施設の中でも、**障がい者グループホームは小ぶりで**

競合他社も少なく、住宅会社でも受注しやすい

とのことでした。



◀障がい者グループホーム

知的・精神障がいの方が住む
小規模な施設であり、見た目は、
通常の戸建住宅とほぼ変わりません。
木造、2階建て、60坪～70坪で
建築することができるので、
住宅会社でも取り組みやすい。

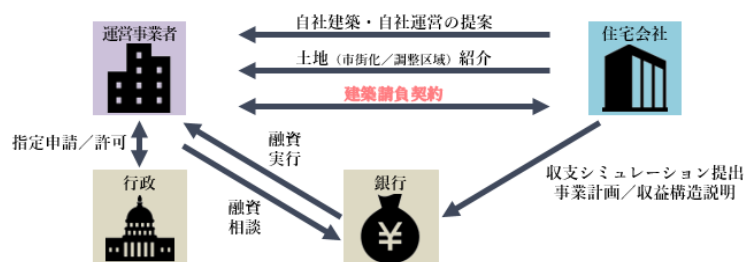
「住宅事業に代わるは新規事業はこれだ！」と感じ、まずは事業者への相談会から
スタートしてみました。

早速、地元の事業者にダイレクトメールを打って相談会を行いました。

想像以上の反響数で「すぐに始めてみたい」という事業者も多く、事業の成功を確信しました。



▲相談会の様子



▲障がい者グループホームのビジネススキーム
運営事業者が自社で土地と建物を購入。
住宅会社が建物のプランや土地の提案、事業計画の
作成や収益構造の説明など銀行融資のサポートを
行います。

しかし、住宅事業一本の弊社が、 障がい者グループホームを建てられるのか

という不安を感じました。

- ・ 障がい者用の建物となると、何か特殊な仕様があるのだろうか・・・
- ・ 福祉の事業者に素人の私が提案できるのか・・・
- ・ 土地探しはどうやって行うのだろうか・・・

このような不安を感じていたのですが、

実際に提案を進めていくとそんな不安は吹き飛びました。

しかも、収益性の良い提案をしていたので

**ほとんどの事業者から2棟目の話をいただき、
売上の60%をリピート受注で占め、
販促の手間やコストも大幅に削減できました。**

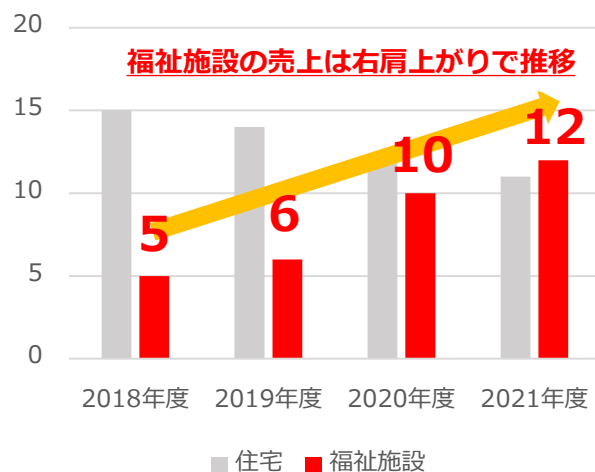
**今年度はついに住宅事業を
超える10億円の売上を達成**

しました。

市場縮小、競合他社が多い、土地探しにも
苦勞する住宅事業だけをやり続けずに、
この事業に挑戦してみて、本当に良かったと思います。

調整区域で福祉施設を建てる秘訣は、ここでは書けない内容も他にはあります。
それは、実際にセミナーに参加された人にだけこっそり伝えたいと思います。
ぜひ私の体験が少しでもみなさまのお役に立てれば幸いです。

日建ホームズ様の売上の推移（億円）



株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之

P.S

早速先週も福祉施設の問い合わせをいただき、営業マンの手が回らなそうなのは
嬉しい悩みで、住宅事業部から営業マンの配置転換も検討中です。

住宅には向かない 悪い土地で年間10億円 の受注を果たした秘訣



株式会社船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム

東出 健

株式会社日建ホームズ様 黒坂専務の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう？ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「住宅事業一本では先行きが見えない」
とお困りの方だと思います。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「調整区域で小規模福祉住宅を建てる方法」です。

住宅には不向きな土地であっても提案できて、競合他社は無く、ニーズがある商品は、圧倒的に売上を伸ばせます。

それを小規模福祉住宅で体現した会社こそ、まさに日建ホームズ様なのです。

これは日建ホームズ様にしかできない取り組みなのでしょうか。

いいえ、決してそうではありません。

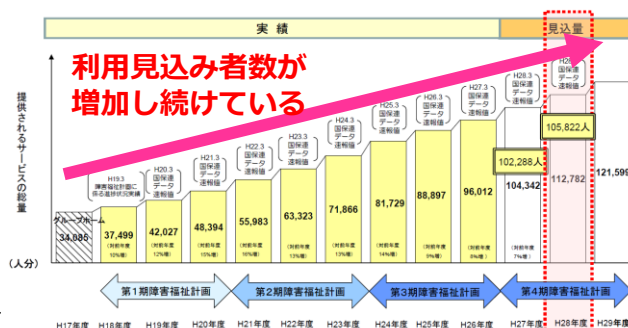
日建ホームズ様が受注を伸ばした理由を3点ご説明します。

① 非競合の障がい者グループホームを選んだ

障がい者グループホームは**供給不足**で、
今すぐ必要な施設です。

それにもかかわらず、

**事業者への提案ができる会社は
ありません。**



▲ 厚生労働省による、障がい者用住宅の利用見込み量とその増加実績のグラフ。年々増加しており、ここ10年間で3倍に必要量が増加している。障がい者用住宅の必要性が今後も更に増加すると考えられる。

**“今すぐに”障がい者グループホームの
提案を始めた会社だけが1人勝ちになります。**

② 木造で単価が安く建てられて大手と競合しない

障がい者グループホームは、木造で普段の住宅建築と変わらない寄宿舍の基準で建てられます。

近年では、一部の大手ハウスメーカーが障がい者グループホームの建築提案を行っています。

しかし、**日建ホームズ様の売価が3,900万円なのに対し、
大手ハウスメーカーの売価は7,000万円ほど。**

価格を見ても競合がないことは一目瞭然でしょう。しかも調整区域で提案できるのですから。

③ 調整区域の土地で自社建て提案をした

日建ホームズ様が売上10億円受注できた最大の理由は、
調整区域で自社建ての提案という、

事業者にも最も収益性の高い提案ができたことです。

自社建ての借入金額を嫌い、賃貸希望の事業者が多い中、

**調整区域で自社建ての銀行借入返済と
賃貸オーナーへの家賃支払額を比較するだけ。**

更に銀行融資のサポートもすることで、
事業者のニーズに刺さった提案が出来、
障がい者グループホームの受注を
拡大することができました。

**加えて、一般では出回っていない調整区域を
仕入れていたため、事業者に対して
自社しかできない土地での差別化ができました。**



事業者が、供給不足の障がい者グループホームの参入を狙っている

今が、まさに提案のタイミングです。

しかし、福祉施設建築の事業に踏み出せない会社がほとんどです。

- ・福祉施設の施工経験のない自社が成功する自信がない・・・
- ・障がい者や高齢者の住宅なので取組みづらいイメージがある・・・
- ・事業者への提案方法が分からない・・・

そんなお考えを持つ方には、

まずは**成功企業の取組みを真似ること**から始めることをおすすめします。

本セミナーにお申込みいただければ、

福祉施設の成功のポイントを1から10まで全て包み隠さずお伝えします。

今、この事業を始めなくても結構です。

ただ、注文住宅事業一本では未来が決して明るくないのは、住宅業界のプロである皆様の方がよくお分かりでしょう。

本セミナーへのご参加を心よりお待ちしております。

最後までお読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム

東 出 健

追伸

日建ホームズ様の実績が信じられない方は、
右記のホームページをご覧ください。

皆様の未来の姿がそこにあるかもしれません。



▲福祉施設実績一覧

■ 特別ゲスト講演

調整区域で建てられる小規模福祉住宅で年間売上10億円

株式会社日建ホームズ 専務取締役 黒坂 隆之 氏

- 障がい者グループホームの魅力と売上10億円を達成した方法と秘訣
- 調整区域で福祉施設を建築できる方法を当日限定で公開！
- 事業者のニーズに刺さる！収益性の良い自社建て提案のポイント！
- 銀行融資が通りやすい提案方法と融資を通すビジネスモデルの伝え方
- 運営事業者が殺到？安定して反響を獲得できるダイレクトメールとセミナーの極意
- リピート受注9割超え！？過去客との上手な付き合い方とリピート受注のためのコツ
- 素人でも難しくない！規格化された建物図面もセミナー参加者だけに限定公開！
- 障害者グループホームの受注のノウハウを1から10までお伝え致します！
- 障がい者グループホームだけじゃない！他の福祉施設や介護施設への相乗効果
- 株式会社日建ホームズが考える障がい者グループホームの需要予測と波及効果

■ 船井総研講座

障がい者グループホームの建築受注を成功させるために

- 住宅事業一本からの脱却、福祉素人でも住宅事業に代わる事業の柱を作れる方法
- 障がい者グループホームの建築受注をあなたの地域で成功させるために必要な諸条件
- 本体価格3,900万円／65坪で実現する高収益パッケージ大公開
- 必ず運営事業者が集められる！ダイレクトメールの徹底活用法と全国の最新反響事例
- 運営事業者と結ぶ契約書も問題ナシ！借上期間、負担区分、解約条件は？
- これなら納得して取り組める、障がい者グループホームの市場性と入居者の切実な課題
- 障がい者の生活実態と収入状況から考える障がい者グループホームの必要性
- 人口減時代に障がい者が急増している理由と具体的な入居者像
- 供給率はわずか5%！需要があるのに施設が増えない理由
- 150棟分析してわかった成功しやすい“立地の要素”
- 近隣住民対策はコレだけで十分！全国各地の事例をご紹介



障がい者グループホーム建築事業に 実際に取り組まれている会社様の声

非住宅の建築に特化することで 2年で売上3倍の10億円を達成！

注文住宅が伸び悩む中で参入した建売事業でしたが、土地が出ないという壁にぶつかり、苦戦していました。そんな中、障がい者グループホームの提案に特化すると、順調に受注を獲得し、**たった2年間で売上3倍の10億円を達成することができました。住宅用地としては売れない2等立地や不整形地でも建てられたので、提案がスムーズに進みました。**現在では、完成見学会や過去客からのリピート受注が安定してきており、今期も順調に売上を見込めそうです。**不況期にも関係なく、福祉経験の全く無い住宅会社でも取り組みやすいので、大変おススメのビジネスです。**



愛知県 尾張旭市
株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長 谷口 利幸氏

販促費たった50万で2億円の受注！

もともと住宅事業と戸建賃貸事業に取り組んでいましたが、住宅事業に不安を覚え参入を決意。障がい者グループホームに参入して3年ほどですが、**今年は半期で約2億円の受注を達成しました。**この事業のいいところは1度実績ができると、**紹介やリピート受注が絶えないこと**です。事実、今年建築した物件はほとんど紹介経由。

販促費も年間50万ほどです。建物の仕様もパッケージ化しているため、ほとんど設計の手間がかからず、非常に効率的な事業です。不動産会社からも多く紹介をいただいているので、しっかり決めて3億円/年の受注を目指します。



兵庫県 神戸市
株式会社 クレストホーム
相談役会長 砂川 和美 氏

住宅会社でも投資家や銀行に魅力的な 商品としても確立できました

もともと住宅に代わる事業としてアパート建築に取り組んでいましたが、なかなか銀行の融資が通らずに苦しんでいました。そんな中、障がい者グループホームの建築を知り合いに紹介されて取り組んでみると、アパートの融資が通らなかった銀行の態度が一変、是非融資させてほしいという声をいただくようになりました。銀行や投資家さんの融資が通りやすく評価が高いのはもちろん、事業者さんからの満足度も高く、現在では売上の約4割はリピート受注で占めています。今期はコロナがあったものの5億円超えの売上着地が見込め、来期は更に会社の主力事業として、さらなる受注拡大を目指しています。



福岡県 久留米市
匠建設株式会社
代表取締役社長 坂本 朋久氏

住宅からの新規参入でも取り組みやすかったです

弊社では昭和59年から創業し、以来注文住宅事業を中心にいままでやってきました。長年お世話になっていた地元になにか恩返しができないかと思っていたところに、この障がい者グループホーム事業に出会いました。まだ始めたばかりでしたが、昨年には3棟、1.5億円を受注し、地域の方、入居者の方やそのご両親からも感謝の声を多くいただき、少しは恩返しできたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。



茨城県日立市
株式会社 ジュン・ホーム
代表取締役会長 小沼 淳志 氏

地域密着の住宅会社でも 年間4億円の受注を達成できました

創業以来、地域密着で住宅事業やリフォーム事業に取り組んでいます。障がい者の住まいが足りていない、という社会問題をやるきっかけがあり、建築会社の立場で何かできないか、という思いで障がい者グループホームの建築事業に参入しました。1棟目を自社所有という形でオープンしたのですが、**広島市内や市外の事業者が30社以上集まり、障がい者の住まいの可能性を大きく感じました。**参入3年目の今期は、**約4億円の受注**をすることができ、会社の売上の半分を占めるまでになりました。売上だけでなく、地域に大きく貢献できるこの事業に取り組んでいて本当に良かったと感じております。



広島県 広島市
有限会社 榮成興産
代表取締役社長 板垣 多一 氏

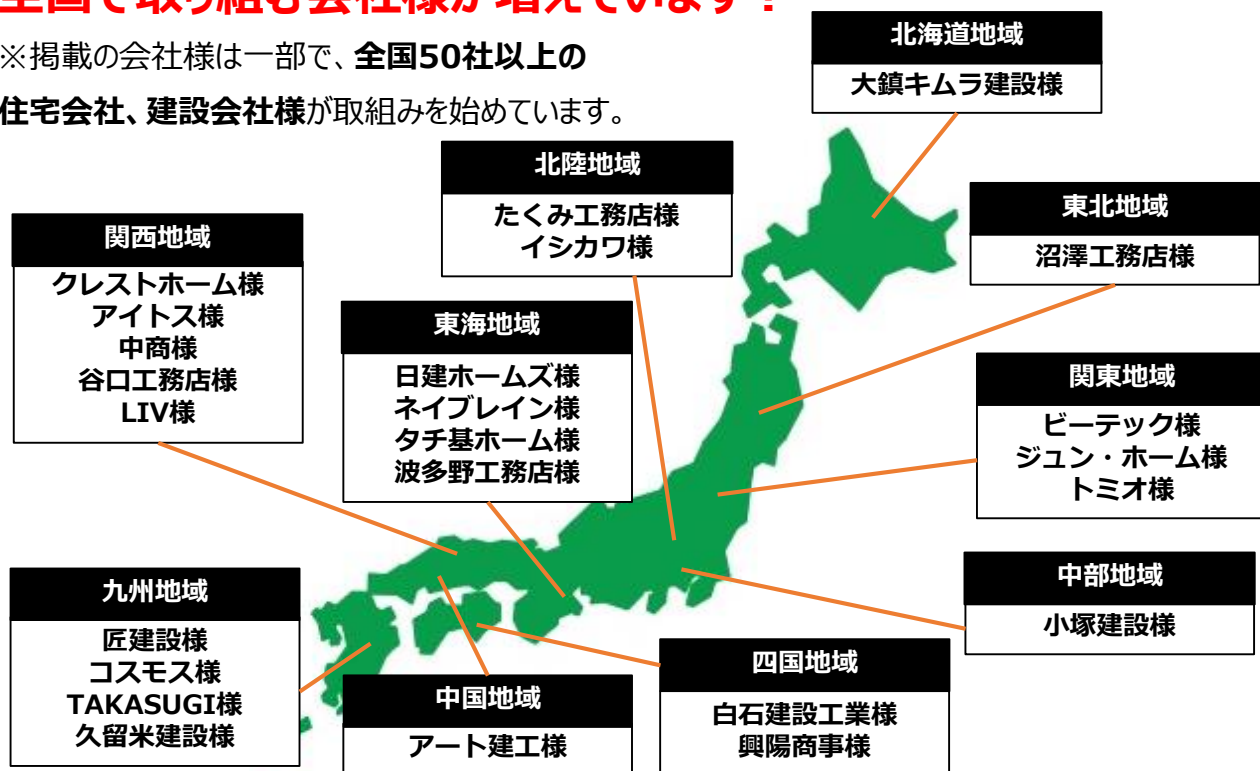
住宅会社が始める地域貢献ビジネス

年商4億円の注文住宅会社を経営していました。障がい福祉分野に貢献したいにという思いでこの事業を始めました。実際に事業を始めてみると、**親御さんから「ぜひ建てて欲しい」という声を数えられないほど多くいただき、**需要の高さにびっくりしました。実績としては福祉施設のみで**2年目で5億円の受注を達成。**障がい者が税金を支払える世の中を作るという目的のため、さらに自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。



東京都 大田区
株式会社 ビーテック
代表取締役 樋口 健二 氏





【まだまだこんなにあります！】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●山旺建設株式会社(愛知県西尾市)/障がい者グループホームはおかげさまでこの4年で20億は建築させていただきました。今年から関東営業所も開設しましたが既に引き合い多数で手が回らない程です。●株式会社たくみ工務店(石川県金沢市)/障がい者グループホームは簡単なのに難しそうに見えるところが良いです。誰もやらないので未だに競合したことがありません。●株式会社木村設計A・T(岩手県花巻市)/障がい者グループホームは建てるのも魅力的ですが、運営はもっと魅力的でオススメです。●株式会社木の香建築工房(静岡県浜松市)/まだ始めて1ヶ月程ですが、すでに反響多数で驚いています。住宅と違い図面修正の手間が無く建築単価も高いので、生産性がまるで違うことを実感しています。●株式会社波多野工務店(愛知県江南市)/タチ基ホームさんと同じく2棟20室のモデルが完成します。内覧会が楽しみです。●小塚建設株式会社(静岡県牧之原市)/公共工事の依存から抜け出し民間事業を強化していく中でこの事業は有望です。今年は自社でモデル棟をつくる予定です。●株式会社第一(山口県周南市)/障がい者グループホームを新築するだけでなく空き家活用にもスライドできないか模索しています。●坂上建設株式会社(兵庫県姫路市)/入社1年も経たない新人でもいきなり1億受注してしまいました。障がい者グループホームはアパート以外での土地活用を考える地主に興味を持ってもらえるので知人の知人にもオススメしています。●大鎮キムラ建設(北海道苫小牧市)/2年前から非住宅に参入しましたが、初年度から成果が出ましたので、今後も力を入れて伸ばしていきたいと思います。●万葉建設株式会社(千葉県八千代市)/福祉施設はニーズがとても高いと感じています。おかげさまで今年も順調です。●株式会社沼澤工務店(山形県新庄市)/現在、障がい者グループホームを含めた多機能福祉施設のビッグプロジェクトが進行中です。障害を持つ方が安心して暮らせる住まいと職場をつくっていきたく考えています。●株式会社ネイブレイン(愛知県岡崎市)/当社はサービス付き高齢者向け住宅で多数実績がありますが、補助金もいつまで続くかわからない中で障がい者グループホームをはじめました。実質的な利回りがかなり高いのでオーナーに喜んでいただけます。●株式会社ビーテック(東京都大田区)/障がい者グループホームの建築事業を始めて2年で5億を達成しました。3年目の今年は自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。●アルカスコーポレーション株式会社(富山県南砺市)/当社は公共工事がメインですが、土地活用としてマンションや福祉系非住宅も手掛けます。景気や時流の波に応じて柔軟に提案商品を変化させていくことが大切だと感じます。●匠建設株式会社(福岡県久留米市)/障がい者グループホームはアパートとは融資の考え方がまったく違うので、銀行がぜひ融資させてほしいと言ってくれます。当社の場合、半年で5棟の受注が決まりました。●株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)/福祉系非住宅に参入して3年ほどですが、今年は半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると紹介やリピート受注が絶えないことです。●有限会社榮成興産(広島県広島市)/まだ始めて1年ほどですが出だしは好調です。障がい者グループホームはまだ真新しいのか、内覧会も大勢で賑わいました。最近HPを新設しましたが、反響も順調に上がってきており助かっています。●有限会社アイトス(京都府京都市)/当社の場合、まずは障がい者グループホームをモデルとして建てて地元の事業者に貸すことから始めました。大きな投資でしたが、今ではやっていて良かったと思っていますので、これから始められる方にも強くオススメです。●小林建設株式会社(静岡県磐田市)/当社はマンションが主力でしたが、時代の流れとともに障がい者グループホームと出会いました。経験のない営業マンでも2.5億受注できたのは正直まったく予想してませんでした。●株式会社野田建設(岐阜県関市)/障がい者グループホームは田舎でも底堅い需要があるので安定して仕事をいただけています。●株式会社ジュン・ホーム(茨城県日立市)/昨年は3棟、1.5億円を受注し、地域の方、入居者の方やそのご両親からも感謝の声を多くいただき、少しは恩返しできたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。●株式会社吉住工務店(兵庫県丹波市)/当社は自社で障がい者グループホームを所有し事業者さんにお貸ししています。障害があっても暮らしやすい街づくりを、我々が当事者意識で取り組む必要があると感じています。●株式会社日建ホームズ(愛知県一宮市)/当地域では調整区域でも建てられるので土地が探しやすく助かっています。第2の本業として、今後もしっかり育てていくつもりです。

詳しくはDMの中身をご覧ください！

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

住宅会社が始める障がい者グループホーム建築受注セミナー お問い合わせNo. S072280

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 5月14日(金)

2021年 **5月18日(火)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 5月21日(金)

2021年 **5月25日(火)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込**11,000円**)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 **8,800円**)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 072280を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 東出

お申込みはこちらからお願いいたします

5月18日(火)オンライン
申込締切日5月14日(金)

5月25日(火)オンライン
申込締切日5月21日(金)



住宅会社が始める障がい者グループホーム建築受注セミナー

<オンラインにてご参加> 2021年5月18日（火） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

<オンラインにてご参加> 2021年5月25日（火） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

第1講座
16:00～
16:30

完全無競合マーケット！ 今すぐに始めたい障がい者グループホームの市場性とビジネスモデル



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
東出 健

常日頃住宅会社から頂くのは「今後注文住宅事業のみでは業績向上は厳しい」という声です。そんな中、住宅会社の新規事業として最適なのが障がい者グループホームの建築受注です。障がい者グループホームが必要とされている背景や建築受注のビジネスモデルを分かりやすく解説します。日建ホームズ様の取り組みの概要についても紹介します。

第2講座
16:30～
17:10



福祉施設建築への新規参入で年間10億円を達成できた理由 ～日建ホームズ様成功ストーリーの全て～



株式会社 日建ホームズ
専務取締役
黒坂 隆之氏

日建ホームズ様は現在では福祉施設建築受注で年間10億円を達成しています。障がい者グループホーム建築受注拡大までのストーリーを全てお伝え致します。住宅会社様が喉から手が出る程ほしい、成功ノウハウのいろはを公開します。取り組む中でぶつかった壁とそれを乗り越えた方法、成功の一番のポイント、取り組んで良かったことと大変だったことを包み隠さずお伝えします。

第3講座
17:10～
17:50

調整区域での福祉施設建築方法ノウハウ徹底解説！ 日建ホームズ成功のポイントの1から10まで



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
東出 健

日建ホームズ様はいかにして障がい者グループホームの建築受注を拡大できたのか？調整区域での福祉施設建築は実際どう行うのか？日建ホームズ様が成功した、調整区域での福祉施設建築受注の商品・集客・営業を徹底解説します。

第4講座
17:50～
18:00

まとめ講座～住宅会社が明日から取り組むべき内容



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
リーダー 小塚敦 侑太郎

セミナーの後、最も重要なのが、今回のセミナーをどうやって自社に落とし込むかということです。今回のセミナーを自社に落とし込み、明日から即時で自社に還元する方法をお伝えします。

【個別相談会のご案内】

皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

まずはお問い合わせください

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～
東出

日程がどうしても
合わない企業様へ